

UNIDAD 5. FINANCIACION

5.1. El Préstamo

5.2. Crédito y Póliza de Crédito

5.3. Renting y Leasing

5.4. Otras formas de Financiación



El Préstamo es la Forma más habitual de financiar una empresa

5.1. El Préstamo

Como vimos en el módulo 5 de este curso, el préstamo es el tipo más habitual de financiación para empresas. Se pide la cantidad de capital que se necesita y se devuelve el capital con intereses, normalmente mes a mes.

¿Cuándo se suele pedir un préstamo? Es para operaciones de financiación a largo plazo de un capital importante ya sea la adquisición de un inmovilizado o la puesta en marcha de una inversión grande.

Dentro de los préstamos están las líneas ICO. Son líneas de financiación con las que el Instituto de Crédito Oficial facilita fondos a las empresas a través de las entidades bancarias. Son estas entidades las que realizan el análisis de la operación, por lo que ellos serán los que estudien la viabilidad del proyecto.

Los intereses para este año van del 2% al 5% según los años del crédito. Los créditos del ICO van dirigidos a empresas grandes, pequeñas y emprendedores de cualquier sector.

Con los préstamos ICO puedes conseguir el impulso que tu empresa necesita, porque:

- Pueden solicitarlos autónomos y empresas de cualquier tamaño.
- Te ayudan a financiar inversiones y necesidades de liquidez.
- Se ofrecen en dos modalidades de financiación: leasing; tanto mobiliario como inmobiliario, o préstamo.
- Los plazos de financiación son muy flexibles.

El Aval de un Préstamo

Contar con un aval a la hora de solicitar un préstamo supone una forma de garantizar el cumplimiento de las obligaciones adquiridas. El avalista se declara dispuesto a hacer frente a los compromisos del avalado, es decir, a pagar el capital prestado más los intereses en caso de que el prestatario no pueda. Para ser avalista hay que cumplir una serie de características:

- **Ser mayor de edad:** este requisito puede no cumplirse en algunos casos muy puntuales y excepcionales.
- **Tener solvencia:** el avalista debe tener unos ingresos superiores a las obligaciones adquiridas con el banco por el solicitante del préstamo.
- **Ingresos estables:** además de solvente, la persona que avala tiene que tener garantizados sus ingresos en la medida de lo posible.
- **Tener propiedades libres de carga:** este requisito es especialmente importante si se trata de préstamos hipotecarios, ya que el avalista podría cubrir las condiciones del préstamo con su propia vivienda.

Contar con un aval es siempre una señal de confianza que aumenta mucho las probabilidades de que el banco apruebe el préstamo solicitado.

5.2. Crédito y Póliza de Crédito

Una póliza de Crédito es una operación en la que una entidad financiera pone a nuestra disposición una cantidad de dinero para que nosotros dispongamos de ella en función de nuestras necesidades. Tenemos ese dinero ahí y lo gastaremos conforme nos vaya haciendo falta. Lo mismo que las tarjetas de crédito. Sobre lo gastado se generarán unos intereses (podría ser un 4% según la entidad financiera).

¿Para qué se suele utilizar? Por ejemplo, si para un trabajo se necesita contratar gente, equipos... contratas una póliza de crédito y la reintegras cuando cobres el trabajo. Para las pólizas de crédito no se suele pedir un aval, pero si una buena facturación.

Una póliza de crédito les otorga a todas las personas que la solicitan una gran número y variedad de ventajas notables. Entre ellas, podemos destacar en primer lugar que se trata de un modo de financiación que se adapta por completo a nuestras necesidades. Esto porque podemos ir recurriendo al dinero a medida que nos vaya siendo necesario. Lo cual, al mismo tiempo, nos presenta la ventaja de la comodidad de uso de las pólizas de crédito.

Por otro lado, debemos destacar que una póliza de crédito puede ser renovada de forma anual. Es decir, si sigues necesitando de este tipo de financiación, una vez que pase el año de su contratación, podrás volver a disponer del mismo monto inicial de la póliza de crédito. Además de todo esto, cabe mencionar que al recurrir a las pólizas de crédito se reduce de forma notable las posibilidades de endeudarse en extremo con la entidad bancaria que te otorgó el dinero, gracias a la comodidad de pago de los intereses.

El Crédito Comercial por otra parte, también llamado descuento comercial es un aplazamiento que las empresas conceden a sus clientes en una transacción de compra venta de bienes o servicios. Acuerdas pagar a 60 días para que te dé tiempo a vender los bienes comprados al proveedor.

El crédito comercial o de proveedores es una fuente de financiación determinada por los plazos de pago que conceden los proveedores a sus clientes. Permite a éstos disfrutar de los bienes o servicios adquiridos y pagarlos más tarde. Durante el plazo de tiempo en el que se produce el disfrute de la compra sin pagarla, el proveedor concede un crédito al cliente.

Normalmente se llevan a cabo en el corto plazo y no acarrear intereses a no ser que estuviera pactado en el momento de la compra. Es una fórmula que se utiliza habitualmente en la mayoría de los sectores económicos. A continuación, indicamos las formas de pago existentes entre proveedores y clientes, así como las características fundamentales que definen un préstamo comercial.

El acceso al crédito comercial es relativamente sencillo si se compara con otras fórmulas de financiación, puesto que suele obtenerse sin la necesidad de entablar negociaciones muy complejas con los proveedores. El aplazamiento que se acuerde dependerá de circunstancias tales como las prácticas de pago habituales en el sector o la fuerza relativa que ejerzan el cliente y el proveedor .

5.3. Renting y Leasing

El renting y leasing son dos opciones completamente diferentes, aunque, a veces, se confunden. Son formas parecidas para el uso y disfrute de bienes como vehículos, equipos o inmuebles, por un período determinado.

La principal diferencia entre ambos sistemas es que el leasing es una forma de financiación que permite el alquiler de un bien y la posibilidad de adquirirlo al finalizar el contrato. El renting solo es un sistema de arrendamiento y el titular no accede a la propiedad cuando finaliza el acuerdo.

Por otra parte, los particulares pueden optar al renting; en cambio, el leasing es una forma de financiación diseñada para empresas y autónomos. Eso sí, en ambos casos, los bienes que van a ser arrendados son nuevos.

Los particulares pueden optar al renting. En cambio, no pueden firmar contratos de leasing.

En cuanto a la duración de los contratos, en el caso del leasing, la mínima es de dos años y la máxima suele ser de seis. Cuando finaliza, el beneficiario tiene derecho a ejecutar la compra por el valor del precio residual que se haya pactado; negociar la ampliación del plazo, si le interesa; o, directamente, dar por finalizado el acuerdo y devolver el bien.

El renting es una forma de alquiler que se realiza a largo plazo, con una duración que oscila entre uno y cinco años. El contrato se puede renovar o ampliar en las mismas condiciones, optar por un nuevo bien o devolverlo.

En las cuotas del renting, si, por ejemplo, es de vehículos, se incluyen conceptos como la matriculación, el seguro, los impuestos y el mantenimiento, entre otros. En cambio, cuando se firma un contrato de leasing, el titular del bien delega en el arrendatario todas las obligaciones de la propiedad. Es decir, quien alquila se hace cargo del seguro, del mantenimiento del vehículo, del pago de impuestos y de los demás gastos derivados.

El renting es un sistema de arrendamiento y el leasing conlleva financiación.

La norma que regula el leasing es la Ley 26/1988. Las operaciones que pertenecen a esta modalidad las realizan entidades financieras acreditadas para ofrecer este tipo de financiación a empresas y autónomos.

En cambio, el contrato de renting se puede firmar con una empresa privada bajo la modalidad de cualquier operación mercantil, puesto que no está sujeto a la legislación que regula el leasing y, por tanto, no es preciso tratar con una financiera.

El renting es una forma de arrendamiento y el leasing constituye una modalidad de financiación. Por tanto, a través del *leasing* se obtienen deducciones fiscales, ya que se considera un gasto de la empresa.

5.4. Otras Formas de Financiación

Factoring. Las facturas pendientes de cobro te las anticipan. Cedes los derechos de cobro a cambio de un interés. Para poder hacerlo la empresa deudora tiene que ser muy solvente, ya que si no pagara no nos reclamaría a nosotros sino a quien hemos cedido la factura.

El factoring consiste por lo tanto, en una operación financiera por medio de la cual una empresa cede las facturas generadas por sus ventas a una compañía (generalmente bancos) que se encargará de gestionar el cobro. A cambio, la compañía de factoring ofrecerá el importe de las facturas cedidas, menos un porcentaje de comisión.

La ventaja más clara es la disposición de liquidez inmediata. Ya hemos visto que el plazo medio de pago entre empresas es de casi 80 días, muy por encima del plazo legal. Sin embargo, es difícil resolver esta situación, ya que iniciar un procedimiento de reclamación no es siempre tarea fácil.

Microcrédito. Son préstamos personales, para la financiación de empresas o proyectos ecológicos y sociales. Los microcréditos sociales no necesitan aval. Suelen ser préstamos de muy poca cantidad, no más de 20.000 euros. Los beneficiarios de estos microcréditos suelen ser autónomos inmigrantes, seguido de mujeres y en menor medida de jóvenes y otros colectivos.

Crowdfunding. El crowdfunding es una financiación colectiva, normalmente online, que a través de donaciones económicas o de otro tipo, consiguen financiar un determinado proyecto a cambio de recompensas, participaciones de forma altruista.

Si el proyecto es interesante, lo mueves bien y ofreces recompensas (si es un producto que vas a fabricar la recompensa sería ese producto o servicio) puede ser un buen punto de partida.

Crowdlending. El crowdlending es todavía más novedoso. Normalmente hay empresas online dedicadas a conceder préstamos. Lo que hacen es que conectan a las empresas que quieren dinero con los inversores que pueden prestarlo. Es una financiación entre particulares. El interés suele ser del 5% y normalmente no tiene costes por cancelación anticipada.

Business angel. Individuos con bastante capital que lo invierten en empresas de nueva creación (que suelen ser en las primeras etapas) a cambio de una participación accionarial.

La mayoría de los business angels esperan ver un retorno de su inversión a no muchos años y algunos tendrán un papel activo en el negocio. Esto significa sentarse en el control de mando de la empresa o actuar como asesor, mientras que otros pueden preferir convertirse en socios y simplemente proporcionar el capital, aunque siempre estarán “ojo avizor”.

Relacionados con estos se encuentran también las incubadoras o aceleradoras de empresas. Para proyectos que están en fase inicial es una manera muy buena de conseguir financiación.

Venture capital. Venture Capital puede traducirse como capital riesgo y es un tipo de operación financiera en la que se aporta capital a startups y empresas con un alto potencial de crecimiento y elevados niveles de riesgo a cambio de un porcentaje de la empresa.